

THE POWERFUL
ONE-TWO PUNCH
THAT FILLS YOUR PIPELINE
AND WINS SALES

COMBO
PROSPECTING

TONY J. HUGHES

خلاصه کتاب: جذب مشتریان با روش ترکیبی

آنچه در چکیده کتاب «جذب مشتریان با روش ترکیبی، نوشته تونی هیوز»

می‌آموزید

تونی هیوز، کتاب‌های پرفروشی در حوزه فروش و جذب علاقه‌مندان نوشته و در این کتاب، روش «جذب ترکیبی مشتریان» را مطرح می‌کند که شامل تماس گرفتن، ارسال پیام و ارسال ایمیل است.

نباید هیچ فرصتی را از دست بدهید.

او اطلاعات مفیدی درباره نفوذ به شرکت مشتریان و فروش به آن‌ها ارائه می‌دهد و عقیده دارد اولین وظیفه روزانه شما برقراری ۳۰ تماس ترکیبی برای جذب خریداران جدید است.

مدیرسبز مطالعه نکات ساده و پیشنهادات مفید او در حوزه فروش را به همه فروشندگان و مدیران فروش پیشنهاد می‌کند.

[membership_protected_content]

audio]

mp3="https://dle.modiresabz.com/downloads/downloads/dm/۱۲۶.Comb
[oProspecting.mp3"][/audio

[membership_protected_content/]